

direkt verbunden

1/2018

ch-direct

Direkter Verkehr Schweiz
Service direct suisse
Servizio diretto svizzero
Servetsch direct Svizra





Impressum

direkt verbunden – zone directe

erscheint 2x jährlich in deutscher
und französischer Sprache

Herausgeber

ch-direct
Dählhölzliweg 12, 3000 Bern 6
Tel. +41 31 359 22 40
info@ch-direct.org
www.ch-direct.org

Redaktion

Sabine Krähenbühl
Thomas Ammann
kommunikation@ch-direct.org

Gestaltung

Atelier Scheidegger, Bern

Druck

rubmedia, Wabern/Bern

© 2018, ch-direct

Editorial	3
«Subventionen sind süßes Gift für den öV» Dr. Daniel Müller-Jentsch	4
ÖV-Ticket 2020 Wichtige erste Meilensteine wurden erreicht	7
Die IT-Talks: «Eine bereichernde Innovationsplattform»	10
ch-direct festigt ihre Rolle als Wissensvermittler Schulungen zum Tarifnetz auf NOVA	11
Der GA-Verteilschlüssel wird aktueller und transparenter	12
Die wichtigsten Fakten zum neuen Datenschutzgesetz der EU	14

Liebe Leserin, lieber Leser

Das vergangene halbe Jahr stand einerseits im Zeichen des Umbruchs, bedingt durch die Trennung von unserer CEO Monika Moritz; andererseits aber auch im Zeichen des Aufbruchs im Rahmen des Programms ÖV-Ticket 2020. Zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von ch-direct haben in verschiedenen Teilprojekten mitgearbeitet und dafür gesorgt, dass der öffentliche Verkehr künftig einheitlicher, einfacher und effizienter auftreten kann.

Der wichtigste Meilenstein, den das Programmleitungsteam erreichen konnte, war sicher die Erarbeitung des neuen Übereinkommens 500 (Ue500), welches sowohl von den Transportunternehmen des Direkten Verkehrs im Rahmen einer Gesamtumfrage, als auch von den 15 integralen Schweizer Tarifverbänden genehmigt wurde. Damit hat das Programm die entscheidende Basis für eine neue öV-Governance gelegt, wodurch der öffentliche Verkehr aus Kundensicht einheitlicher und effizienter auftreten kann. Das Programm wird uns auch in nächster Zeit noch intensiv beschäftigen, aktuell wird mit Hochdruck an der Organisation der neuen öV-Gremienlandschaft, den Beschlussfassungsregeln und der Zusammensetzung der einzelnen Gremien gearbeitet. Weitere Schwerpunkte sind die Tarifregelungen für die Automatische Reiseerfassung, die definiert werden müssen, die Arbeiten hin zu einfacheren Tarifen sowie das Konzept des papierlosen Tickets. Mehr Infos zum Programm ÖV-Ticket 2020 finden Sie auf den kommenden Seiten.

Viel Grundlagenarbeit wurde auch bei NOVA (Projekt ZPS) geleistet, dies wird jetzt auch aus Kundensicht spürbar mit neuen attraktiven Angeboten wie dem seit April eingeführten Ausflugs-Abo, den Spartageskarten oder der Integration von zehn zusätzlichen Verbänden auf dem SwissPass. Im Rahmen einer Schulung hat ch-direct den Transportunternehmen die neue Preisfindung im Direkten Verkehr erklärt und aufgezeigt,



Markus Thut
CEO ch-direct a.i.

wie die Daten künftig für NOVA aufbereitet werden müssen. Auch dies war einer der Tätigkeitsschwerpunkte von ch-direct im vergangenen halben Jahr.

Das Thema unserer Vereinsversammlung am 25. Mai 2018 ist «Mobility-Pricing». Anhand verschiedener Referate und konkreten Erfahrungen nehmen wir nochmals eine Auslegeordnung zum Thema vor und diskutieren, ob und wie an diesem weitergearbeitet werden soll. Im Magazin finden Sie dazu ein Interview mit unserem «Key-Note-Speaker» Daniel Müller-Jentsch von Avenir Suisse.

Angesichts der vielfältigen Themen wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre und freue mich darauf, Sie an einer der kommenden Veranstaltungen von ch-direct begrüßen zu dürfen.

«Subventionen sind süsses Gift für den öV»



Dr. Daniel Müller-Jentsch ist seit 2007 Senior Fellow bei Avenir Suisse, wo er sich insbesondere mit Fragen der räumlichen Entwicklung, des Standortwettbewerbs und der Verkehrspolitik beschäftigt. Zuvor arbeitete er acht Jahre als Ökonom bei der Weltbank in Brüssel. Das Studium der Volkswirtschaftslehre absolvierte er an der London School of Economics und an der Yale University.

Carte blanche

In loser Folge wird für das Magazin «direkt verbunden» eine Carte Blanche vergeben. So soll neuen Denkweisen, alternativen Vorschlägen und auch radikalen Ansätzen eine Plattform geboten werden. Die Inhalte spiegeln in keiner Weise die Ansichten von ch-direct. Vielmehr sollen sie einen Denkanstoss geben und die Möglichkeit bieten, in der Branche des öffentlichen Verkehrs auch kontroverse Themen anzusprechen.

Ein niedriger Kostendeckungsgrad, die direkte Konkurrenz des vergleichsweise günstigen Individualverkehrs und eine ungenügende und ungleich verteilte Auslastung: Dies seien die Kernprobleme, mit denen sich der öffentliche Verkehr derzeit konfrontiert sehe – sagt einer, der sich seit Jahren mit diesen Themen befasst. Daniel Müller-Jentsch ist promovierter Volkswirtschaftler und beschäftigt sich mit Fragen der räumlichen Entwicklung und der Verkehrspolitik. Er sieht den öV Schweiz auf einem riskanten Entwicklungspfad.

Daniel Müller-Jentsch, Sie sehen den öffentlichen Verkehr der Schweiz auf dem «Way of the Dodo». Damit suggerieren Sie überaus drastisch, dass der öV in der heutigen Form zum Dinosaurier werden könnte und auszusterben droht.

Die Aussage ist bewusst provokativ und dramatisierend. Das Hauptproblem ist: Der öffentliche Verkehr in der Schweiz hat gegenüber Neuerungen eine investitionsfeindliche Einstellung. Anstatt agil und flexibel ist der öV risikoavers und in einer Safety-first Kultur gefangen. Man ist perfekt eingestellt für die alte, analoge Welt. Doch für die neue, digitalisierte Welt hat der öV die falsche DNA.

Warum ist diese DNA des öV Schweiz aus Ihrer Sicht ungeeignet für die gegenwärtigen Herausforderungen?

Die Politik ist immer noch stark im Hardwaremodus. Es werden Milliarden in den Ausbau des öV-Netzes investiert – nach dem Motto «Beton statt Brain». Und diese Investitionslogik wird kaum kritisch hinterfragt. Denn durch diese stete Netzerweiterung schraubt man die Fixkosten immer weiter in die Höhe. Das ist kein nachhaltiges Geschäftsmodell. Man preist sich so quasi aus dem Markt – wie dies beispielsweise bei der Bergbahnbranche passiert ist. Und dies in einer Zeit, in der eine Entmaterialisierung der Investitionen stattfindet.

Sie propagieren also einen Investitionsschub in neue Technologien?!

Wettbewerb findet heute nicht mehr nur über den Preis und die Leistung statt, sondern in vielen Branchen und Bereichen vor allem über die Innovationsfähigkeit. Im Strassenverkehr findet, angetrieben durch Drittfirmen wie Uber oder Hersteller selbstfahrender Fahrzeuge, ein starker Innovationsschub statt. Vielleicht kann der Individualverkehr damit mittelfristig seine Kernprobleme preiswert lösen. Der öV steht in direkter Konkurrenz zum Strassenverkehr – und durch Fernbusse droht weitere Konkurrenz. Die Branche sollte sich diesen neuen Umständen anpassen.

Wo sehen Sie denn die strukturellen Kernprobleme des öffentlichen Verkehrs abseits der politischen Komponenten?

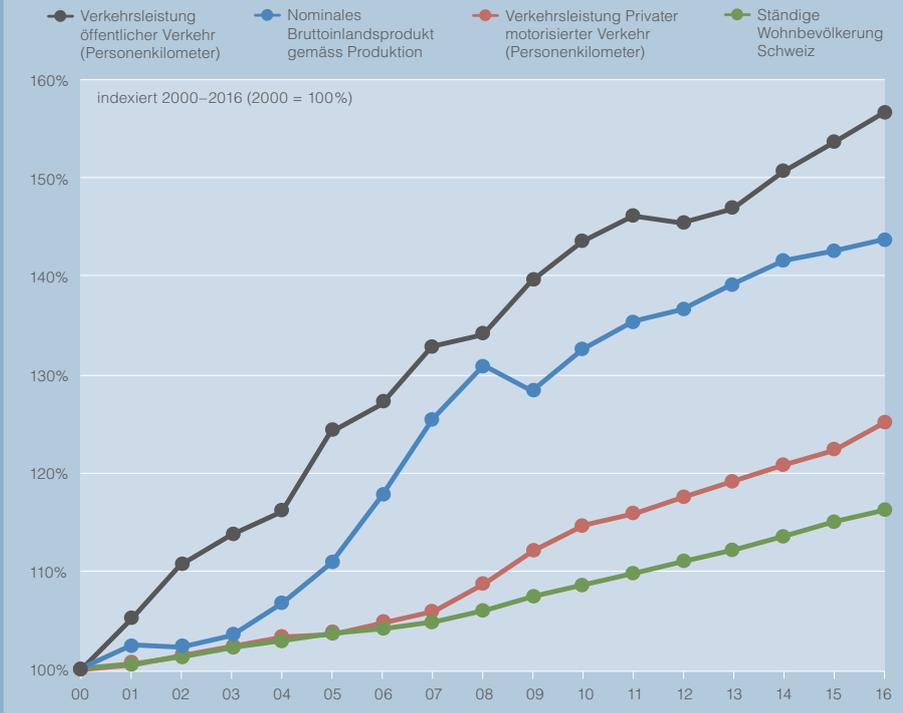
Das grösste Problem ist die Verkehrsauslastung. Im Fernverkehr werden 30 Prozent, im Regionalverkehr sogar nur 20 Prozent der Kapazitäten genutzt. Die milliardenschweren Investitionen in den Netzausbau werden also nur 4 bis 5 Stunden pro Tag genutzt. Trotzdem haben viele Nutzer das Gefühl, das System laufe an der Kapazitätsgrenze. Bei 70 bis 80 Prozent freien Sitzplatzkapazitäten muss man nicht in neue Schienen investieren, sondern die Effizienz und damit die Auslastung steigern. Das letzte Gewerbe mit 30 Prozent Kapazitätsauslastung war die Taxibranche. Dann kam Uber.

Wie würden Sie vorgehen, um Effizienz und Auslastung zu steigern?

Es braucht im Verkehrswesen allgemein eine bessere Kostenwahrheit im Sinne des Verursacherprinzips. Im öV müssen dafür in erster Linie die Tarife ausdifferenziert werden.

In diesem Bereich ist die Branche ja bereits aktiv, beispielsweise mit Sparbilletten. Aber Produkte wie die 9-Uhr-Tageskarte oder das Abend-

Überproportionales Wachstum der Mobilität in der Schweiz



Quelle: Bundesamt für Statistik

GA haben auch gezeigt, dass viele öV-Reisende den Hauptverkehrszeiten nicht ausweichen wollen oder können.

Bis jetzt versuchte die Branche, Preisdifferenzierungen immer nach unten zu machen, mit Rabatten in den Talzeiten. Man versucht so, Preisdifferenzierungen schmerzfrei durchzusetzen. Aber wenn ich die Kosten nicht spüre im Portemonnaie, habe ich keinen Anreiz, mein Verhalten zu ändern. Teil der Lösung müssen Preiserhöhungen in den Stosszeiten und auf vielbefahrenen Strecken sein. Denn dort entstehen auch die meisten Kosten.

Für viele Reisende und Institutionen haben die Preise im öffentlichen Verkehr allerdings eine Schmerzgrenze erreicht. Es dürfte äusserst schwer sein, für weitere Preiserhöhungen breite Akzeptanz zu schaffen.

Das ist der Grund, warum Mobility-Pricing so unpopulär ist: Die Leute haben sich an die permanente Subventionierung gewöhnt und es tut weh, Kostenwahrheit zu akzeptieren, nachdem die fehlenden Mittel jahrzehntelang durch die öffentliche Hand gedeckt wurden.

Der Eigenfinanzierungsgrad des öV liegt bei 40 Prozent. Trotzdem klagen die Reisenden über zu hohe Billettpreise. Dabei ist das Prinzip der Kostenwahrheit und der nutzungsabhängigen Bepreisung grundsätzlich akzeptiert und anerkannt. Dies sieht man bei vielen anderen Dienstleistungen mit hohen Betriebskosten und stark schwankender Nachfrage. Beim Fliegen oder in Hotels werden hochgradige Preisdifferenzierungen während der Hochsaison als normal hingenommen. Die ökonomische und betriebswirtschaftliche Realität wird dort akzeptiert. Im öV nicht.

Sie sprechen damit aber eher einen gesellschaftlichen Wandel an. Da kann die öV-Branche doch sehr wenig bewirken?!

Die öV-Branche sollte dafür sorgen, dass Mobility-Pricing und Kostenwahrheit möglichst günstig und vor allem benutzerfreundlich möglich sind. Dadurch wird es leichter, neue Tarifmodelle einzuführen und einen gesellschaftlichen Wandel herbeizuführen. Der SwissPass und Automatisches Ticketing gehen genau in diese Richtung und

bieten eine hervorragende Grundlage für die Umsetzung von Mobility-Pricing. Sie bieten die gleichen Vorteile wie ein Generalabonnement: Flexibilität, ein offenes System und kein vorgängiger Billettkauf. In diese Technologien sollte die Branche investieren, sich mit Drittfirmen zusammenschliessen und innovative Lösungen ausarbeiten.

Kostenwahrheit würde auch bedeuten, dass man das Generalabonnement abschaffen müsste. Fast eine halbe Million Reisende profitieren von diesem Pauschal-fahrausweis.

Das Generalabonnement in seiner heutigen Form verhindert sowohl Preisdifferenzierung als auch die Verbesserung der Auslastung in den Fahrzeugen. Anstatt ein Pendler-GA bräuchte es eher ein Talzeiten-GA, welches zwischen 7 und 9 Uhr sowie 16 und 18 Uhr nicht gültig ist. Ich bin überzeugt, dass längerfristig die Akzeptanz für Preisdifferenzierungen im öV steigen wird. Man ist bereit, etwas mehr zu bezahlen und dafür auch um 17 Uhr von Bern nach Zürich einen Sitzplatz zu haben. Und die Kosten werden mit der Zeit sinken, wenn die Kapazitätsengpässe in den Stosszeiten behoben sind. Einsparungen, die direkt dem Steuerzahler zugutekommen.

Einmal mehr würden also die Pendler die Zeche bezahlen.

Die Pendler sehen sich zu sehr in einer Opferrolle. Die vielbeschriebene «Pendlerstrafe» ist eine perfide Verdrehung der Tatsachen. Pendler sind in dreifacher Hinsicht privilegiert: Sie profitieren mehr von staatlichen Subventionen, da bei Besitzern eines GA der Kostendeckungsgrad tiefer ist. Sie erhalten als Vielfahrer einen hohen Mengenrabatt. Und zum Teil können sie die gependelte Strecke bei der Steuer in Abzug bringen. Es geht nicht darum, den Pendlern zusätzliche Last aufzubürden. Sondern darum, nach dem Verursacherprinzip und im Sinne der Kostenwahrheit zu bereisen.

Viele Pendler haben aber gar keine Wahlmöglichkeit, weil sie entweder einen weiten Arbeitsweg haben oder fixen Arbeitszeiten nachgehen müssen.

Pendler wählen ihren Wohn- und Arbeitsort selber aus. Und der subventionierte öV unterstützt längeres Pendeln und macht es günstig. Daher werden Wohnortentscheide unabhängig der realen öV-Kosten getroffen. Subventionen verzerren die Tatsachen – sie sind quasi süßes Gift für den öV. Dass ein

gesellschaftlicher Wandel jedoch Teil der Lösung sein muss, ist eine berechtigte Kritik am Konzept des Mobility-Pricing. Flexible Arbeitszeiten, angepasste Studien- und Ausbildungszeiten und Efforts seitens der Arbeitgeber wie Ermöglichung von Homework oder ein Sitzungsverbot vor 10 Uhr sind wichtige Voraussetzungen. Mobility-Pricing kann nur funktionieren, wenn die Reisenden die Möglichkeit haben, auf Preisdifferenzierungen zu reagieren.

Am Ende werden viele Reisende auf den Strassenverkehr umsteigen, wenn nur der öffentliche Verkehr ein Mobility-Pricing anbietet und die Preise steigen.

Langfristig muss auf beiden Hauptverkehrsträgern eine Preisdifferenzierung durchgeführt werden. Wenn man es nur im öV macht, würde dies zu einer einseitigen Preiserhöhung und damit tatsächlich zu Verschiebungen führen. Es ist Aufgabe der Politik, die beiden konkurrierenden Branchen zusammenzuführen.



Ueli Stückelberger
Direktor Verband öffentlicher Verkehr

Ueli Stückelberger, wieso stehen Sie dem Konzept eines umfassenden Mobility-Pricings kritisch gegenüber?

Der öV ist da, um die Bedürfnisse der Gesellschaft aufzunehmen. Nicht, um ihr ein Verhalten aufzuzwingen. Die Kundenzufriedenheit und -akzeptanz steht immer an erster Stelle. Auf keinen Fall dürfen wir die Reisenden verärgern oder ihnen das Gefühl geben, unfair behandelt zu werden. Wenn ein Kunde ein System als ungerecht empfindet, wendet er sich davon ab.

Sie sprechen die Prämissen an, wonach Mobility-Pricing mit differenzierten Tarifen und der Abschaffung des Generalabonnements einhergehen soll.

Die GA-Inhaber sind treue öV-Kunden, genauso wie die Inhaber von Verbundabonnements in den Agglomerationen. Kein Unternehmen riskiert, über eine Million Stammkunden zu vergraulen. Und eine umfassende Preisdifferenzierung nach Zeit und Strecke würde zu einer für die Reisenden unverständlichen Ungleichbehandlung führen. Und am Ende wenig bewirken, ausser Verärgerung und dem Verlust treuer Kunden. Ein umfassendes Mobility-Pricing wäre eine Revolution, die mit grossem Aufwand, Transparenzverlust und Ungleichbehandlung verbunden wäre.

Aber dass die Belastungsspitzen ein Problem im öffentlichen Verkehr sind, können Sie ja kaum bestreiten. Wäre eine Differenzierung der Tarife kein probates Mittel zur Lösung dieses Problems?

Die Spitzenproblematik besteht tatsächlich. Es ist aber nicht so, dass die Branche nichts tut. Sparbillette für weniger ausgelastete Züge, das Ausflugs-Abo, saisonale Preise für den Tourismus oder die Ausrichtung des Jugendsortiments auf die Nebenverkehrszeiten sind Teil eines «Mobility-Pricing light». Es gibt aber noch andere effektive Massnahmen

wie eine innovative Fahrgastinformation mit der Anzeige von Fahrzeugauslastung und alternativer Verbindungen. Preisdifferenzierungen alleine werden das Problem nicht lösen. Viele Kunden haben gar nicht die Möglichkeit, darauf zu reagieren. Und bis zu einem gewissen Grad ist die Situation auch immanent. Eine sechsköpfige Familie bräuchte auch nur zwei Betten, wenn gestaffelt acht Stunden geschlafen würde. Im öV wird gerade die Flexibilität geschätzt, dass man jederzeit einfach einsteigen kann. Dies unterscheidet uns beispielsweise auch von der Flugbranche. Solche öV-Errungenschaften darf man nicht leichtfertig aufs Spiel setzen.

Diese Flexibilität hat aber ihren Preis. Und einen Grossteil dieses Preises zahlt der Steuerzahler.

Die Diskussion des Kostendeckungsgrades reduziert den öV auf eine rein monetäre Dimension. Der öffentliche Verkehr hat jedoch auch eine überaus wichtige volkswirtschaftliche Relevanz. Er erschliesst den ländlichen Raum, transportiert Kinder zu einem zahlbaren Preis in die Schule, fördert die Nachhaltigkeit. Die Bevölkerung kann sich mit dem öV in den dichten Agglomerationen schnell, sicher und pünktlich bewegen. Dies ist ein wesentliches Plus für die Standortattraktivität unserer Städte. Der Steuerzahlende wie auch die Wirtschaft erhalten für ihre Steuern eine sehr gute Gegenleistung.

ÖV-Ticket 2020

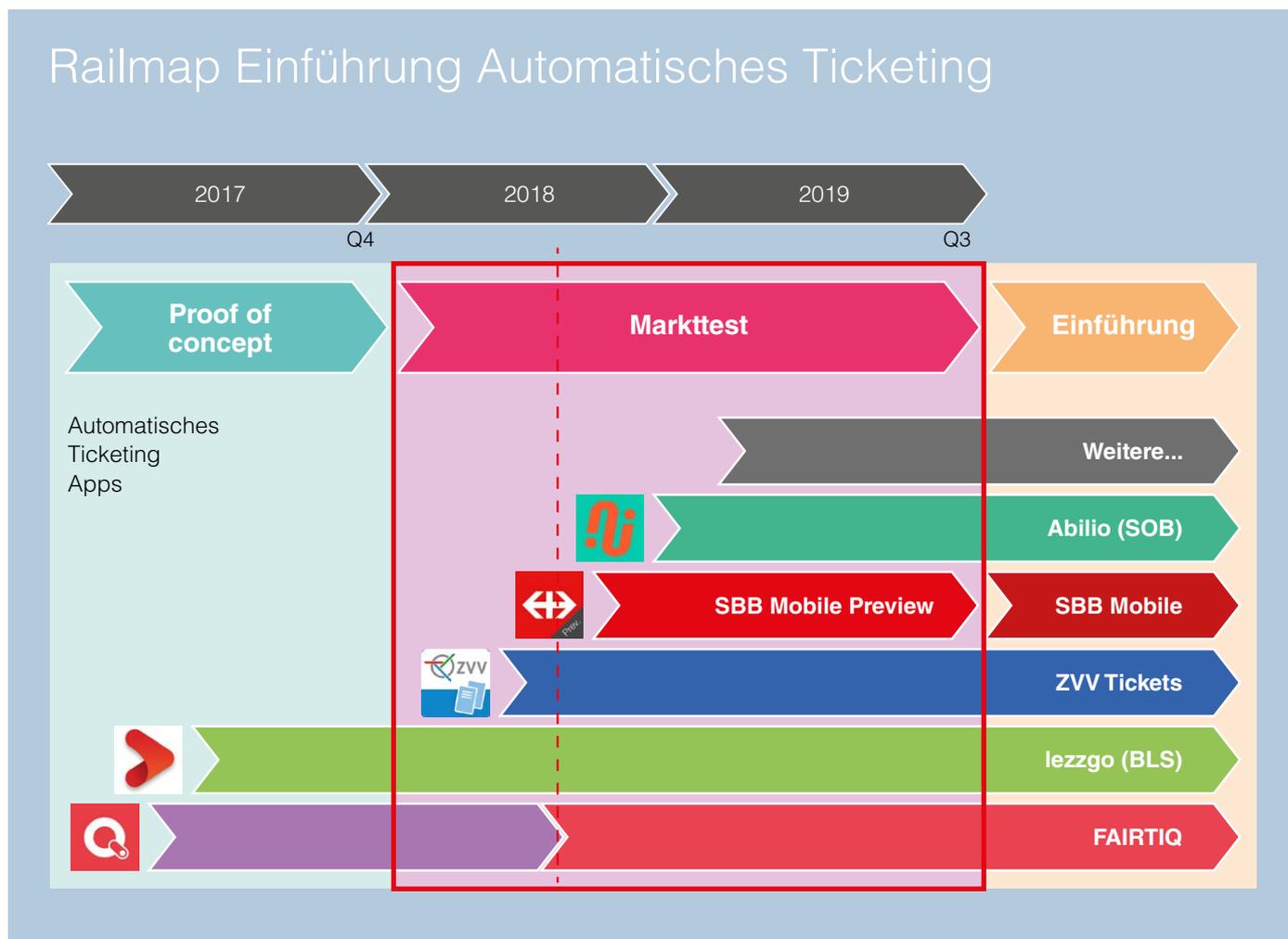
Wichtige erste Meilensteine wurden erreicht

Gut ein Jahr nach dem Startschuss durch den Strategischen Ausschuss Direkter Verkehr und den Strategischen Ausschuss der Verbände hat das Programm ÖV-Ticket 2020 bereits wichtige Meilensteine erreicht. Die erste Version des Übereinkommen 500 (Ue500) wurde sowohl von den Transportunternehmen des Direkten Verkehrs als auch von den 15 integralen Tarifverbänden unterzeichnet. Ausserdem läuft seit Kurzem ein gemeinsamer Markttest der automatischen Reisedatenerfassung.

ÖV-Ticket 2020 – was verbirgt sich hinter dem Begriff?

Das Programm ÖV-Ticket 2020 ist ein dreiteiliges Innovationsprogramm, um den öffentlichen Verkehr der Schweiz fit zu machen für die Herausforderungen der Zukunft. Die öV-Branche muss effizienter und einfacher werden. Dazu gehört unter anderem auch, dass Branchenentscheide schnell gefällt und rasch bei Transportunternehmen und Verbänden umgesetzt werden. Neben der neuen öV-Governance werden die Tarifnebenbestimmungen harmonisiert

und weitere gemeinsame Standards definiert, beispielsweise für die Ticketkontrolle. Im Projekt Vertriebslandschaft 2020 werden die Grundlagen für einen zeitgemässen und modernen Zugang zum Ticket erarbeitet. Konkret wird beispielsweise die Entwicklung von neuen benutzerfreundlichen, modernen und kostengünstigen Tablet-Automaten angestrebt. Die Digitalisierung ermöglicht aber auch neue Modelle, bei denen das Ticket für die Fahrt erst im Nachhinein, per automatische Reisedatenerfassung, verrechnet wird.



**Programm ÖV-Ticket 2020 –
die Branche macht sich ge-
meinsam fit für die Zukunft:**

Bernard Guillelmon
CEO BLS

Franz Kagerbauer
Direktor ZVV

Jeannine Pilloud
SBB-Delegierte für
Branchenentwicklung

Christoph Stucki
Unireso

**Das Projekt Governance 2020:
Für eine effiziente und verbindliche
Zusammenarbeit zwischen Direktem
Verkehr und Verbänden**

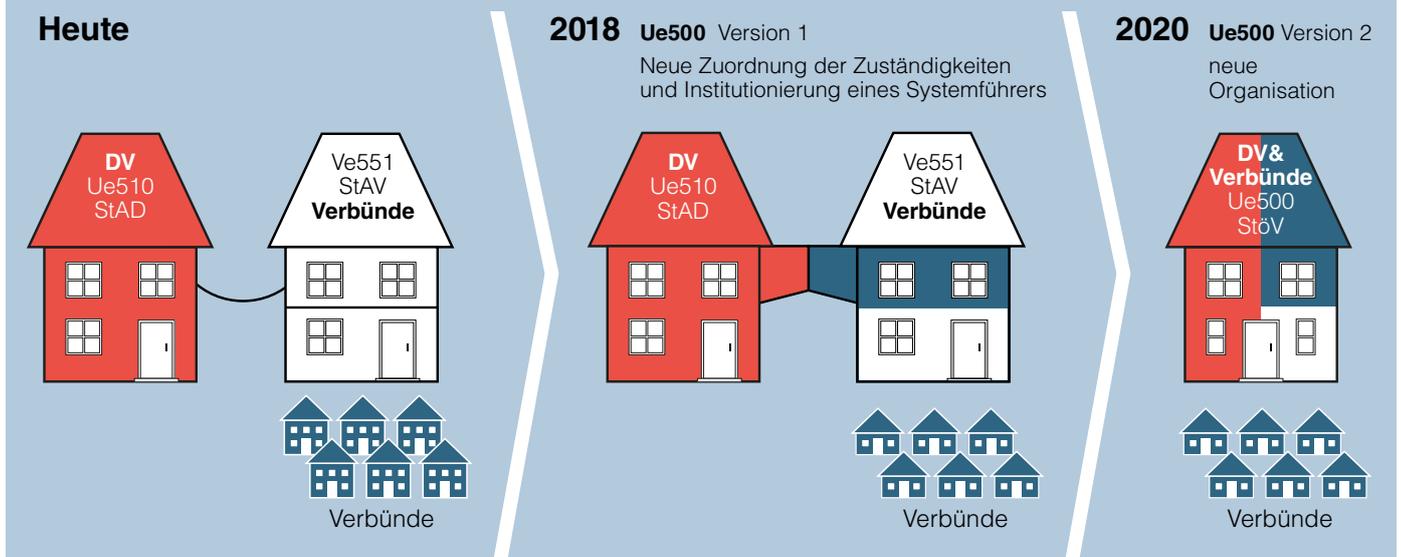
Das Projekt Governance 2020 hat zum Ziel, zeitgemässe und effiziente Strukturen für die Zusammenarbeit zwischen diesen bisher weitgehend getrennten Welten des Direkten Verkehrs und der Tarifverbände zu bilden. Gemeinsame Gremien und schlanke Prozesse ermöglichen effiziente Entscheide mit grösstmöglicher Verbindlichkeit für alle Beteiligten. Basis für diese Zusammenarbeit ist ein neues Übereinkommen «Ue500», das in seiner ersten Version mittlerweile von allen Transportunternehmen des Direkten Verkehrs mit einer Zustimmungsrate von 98 Prozent genehmigt wurde. Ausserdem haben alle 15 integralen Tarifverbände das Ue500 ratifiziert. Als nächster Schritt steht die Ratifizie-

rung der ersten Version des Ue500 durch das Bundesamt für Verkehr bevor.

Bei der zweiten Version des Ue500 stehen die Ausgestaltung und Zusammensetzung der neuen öV-Gremien, insbesondere des Strategischen Ausschusses öffentlicher Verkehr (StöV) im Zentrum, welcher den heutigen Strategischen Ausschuss Direkter Verkehr (StAD) und den Strategien Ausschuss der Verbände (StAV) ersetzen. Geklärt werden die Anforderungen an die neuen Mitglieder, die Zusammensetzung, die Beschlussfassungsregeln und Wahlmodalitäten. Ausserdem werden die übrigen öV-Gremien und die Geschäftsstelle definiert und die dazugehörigen Prozesse, Reglemente und Pflichtenhefte erarbeitet. Die neue Organisation soll 2020 eingesetzt werden.



Die neue öV-Governance – Ausbau in zwei Schritten



Tarife: Vereinfacht, harmonisiert und kundenorientiert

Auch künftig wird es in der Schweiz regional unterschiedliche Ticketsortimente geben. Das ist grundsätzlich sinnvoll und entspricht auch den Bedürfnissen der Kunden. Es soll weiterhin massgeschneiderte Produkte für verschiedene Märkte wie beispielsweise den touristischen Verkehr oder den Pendlerverkehr geben. Ziel der Branche ist es aber, diese Tarife zu vereinfachen und zu harmonisieren. Der wichtigste Baustein hierfür ist, dass künftig jede Fahrt mit dem öffentlichen Verkehr in der Schweiz mit einem einzigen Ticket machbar sein soll. Auch werden die wenigen noch bestehenden Unterschiede bei den Nutzungsbestimmungen, den Tarifnebenbestimmungen, zwischen dem nationalen Tarif und den Verbundtarifen aufgehoben. Künftig gelten beispielsweise für die Mitnahme von Tieren oder Fahrrädern oder auch bezüglich Altersgruppen schweizweit einheitliche Tarifnebenbestimmungen. Die gemeinsamen Tarifnebenbestimmungen werden per 9. Dezember 2018 während einer Pilotphase im Direkten Verkehr und bei den Verbänden getestet.

Viele Wege führen zum richtigen Ticket

Im Vordergrund steht die Frage, wie die Fahrgäste am einfachsten zum korrekten Ticket für ihre Fahrt kommen. Einerseits sollen die bewährten Verkaufskanäle für den Ticketkauf vor der Fahrt um neue Angebote erweitert werden. Konkret wird beispielsweise die Entwicklung von benutzerfreundlichen, modernen und kostengünstigen Tablet-Automaten angestrebt. Beim sogenannten «papierlosen Ticketing» soll der Billetverkauf vollständig digitalisiert werden. Relevante Kostenersparnisse des digitalen Vertriebs können erst realisiert werden, wenn nur noch ein analoges Restverkaufssystem betrieben werden muss. Der Lösungsvorschlag soll möglichst ohne Einbezug des Smartphones funktionieren und sich an Kundinnen und Kunden richten, die anonym und nicht digital reisen möchten. Als Trägermedium könnte beispielsweise ein unpersönlicher SwissPass fungieren. Ein technisches Lösungskonzept hat aufgezeigt, dass die wesentlichen Anforderungen des Ticketings papierlos umgesetzt werden

können. Dieses wurde durch den StAD im Rahmen seiner Sitzung vom 20. April 2018 genehmigt. Als nächster Schritt wird ein Business-Case erarbeitet, der aufzeigen soll, ob sich das papierlose Ticketing auch lohnt. Die Akzeptanz der Kunden soll anhand eines ersten Prototyps getestet werden.

Die Digitalisierung ermöglicht aber auch neue Modelle, bei denen das Ticket für die Fahrt erst im Nachhinein verrechnet wird. Schon heute existieren auf dem Schweizer Markt entsprechende Applikationen des Automatischen Ticketings für Smartphones, die eine Fahrt digital erfassen. Mit verbindlichen Standards für die ganze Schweiz garantiert die öV-Branche die Gleichbehandlung aller Kunden. Seit Januar 2018 läuft ein gemeinsamer Markttest bis Ende 2019. Die verschiedenen Anbieter von App-Lösungen sollen dabei wertvolle Erfahrungen sammeln.

Die IT-Talks: «Eine bereichernde Innovationsplattform»

Das Tagungsangebot von ch-direct

Die IT-Talks sind eine von derzeit drei jährlich stattfindenden Tagungen, die ch-direct für die öV-Branche organisiert. Sie fand im März 2018 zum zweiten Mal statt. Ebenfalls zur zweiten Austragung gelangt die Vereinsversammlung von ch-direct, die sich schwerpunktmässig jeweils einem zukunftsgerichteten Branchenthema widmet. Am 23. November 2018 findet zudem die achte Tagung «Schritte in die öV-Zukunft» statt, bei welcher vorwiegend über laufende Herausforderungen und Branchenprojekte informiert wird.

Die zweite Durchführung der «IT-Talks im öV Schweiz» wartete mit einem breiten und abwechslungsreichen Programm auf. Ein reger Austausch unter IT-Fachkräften, Updates zu wichtigen Branchenprojekten und innovative Workshops prägten den Anlass auf dem Gurten.

Die fortlaufende Digitalisierung bringt auch im öffentlichen Verkehr in immer schnellerer Abfolge technische Neuerungen und innovative Lösungen hervor. Mit den «IT-Talks im öV Schweiz» lancierte ch-direct zusammen mit der Kommission Informatik und Systeme (KIT) des Direkten Verkehrs im vergangenen Jahr deshalb eine Plattform, welche IT-Mitarbeitende im öV Schweiz nutzen können, um sich über die laufenden Projekte auszutauschen, Informationen zu erhalten und sich auf kommende Herausforderungen vorzubereiten.

Referate am Vormittag...

Die zweite Ausgabe der IT-Talks wartete mit einem breiten Themenfächer auf. Lanciert wurde die Veranstaltung mit einem imposanten Vortrag von Informatiker und Innovations-Experte Xavier Comtesse, der weniger über rein fachliche Hürden sprach, sondern vielmehr technische und gesellschaftli-

che Entwicklungen ins Zentrum rückte. Andreas Fuhrer, der Programmleiter von ZPS, machte danach ein Update zum grössten laufenden Branchenprojekt des öffentlichen Verkehrs. Abgeschlossen wurde der Vormittag durch Marco Sieber von Skyguide, der über die technischen Herausforderungen im Bereich der Flugsicherheit referierte.

...Workshops am Nachmittag

Der Nachmittag stand ganz im Zeichen der Workshops. Diese reichten von Informationen zur NOVA-Plattform über die Nutzungsmöglichkeiten der Bitcoin-Technologie Blockchain bis zu IT-spezifischen Problemstellungen im öV wie der Programmierung einer Fahrtreferenz für eine bessere Echtzeitinformation für die Reisenden.

Heinz Tresch und Roland Zimmermann, die im Auftrag von ch-direct und der KIT die Tagung organisierten, blickten auf eine gelungene Veranstaltung zurück. «Die IT-Talks waren ein Erfolg. Dank der Referenten und Workshop-Leiter konnten wir ein gutes und abwechslungsreiches Programm präsentieren», so Zimmermann. Auch die Teilnehmer zeigten sich zufrieden, viele lobten die gute Organisation und die Programmgestaltung.

«Den Innovationsgeist wecken»

Grégoire Ramuz, Präsident der KIT, lobte die IT-Talks als eine «für alle Anwesenden bereichernde Austausch- und Innovationsplattform». Dazu beigetragen hätten die grosse Teilnehmerzahl, gute Referenten und eine tadellose Organisation durch ch-direct. «Ich hoffe, dass in den Transportunternehmen etwas der Innovationsgeist und die Lust an neuen Projekten geweckt wurden.» Er freue sich bereits auf die dritte Ausgabe im 2019. Und Tresch sagte: «Die vielen positiven Rückmeldungen ermutigen uns, auch nächstes Jahr wieder eine solche Veranstaltung zu organisieren.»



ch-direct festigt ihre Rolle als Wissensvermittlerin

Mit der Umstellung auf NOVA hängen die preisrelevanten Tarifierungsinformationen neu stark von den Fahrplandaten ab. Da diese Neuerung Änderungen im operativen Geschäft für die Transportunternehmen mit sich bringt, hat das Projekt ZPS mit ch-direct mehrere Schulungen dazu durchgeführt. Generell möchte ch-direct ihre Rolle als Wissensvermittlerin stärken.

Mit der Inbetriebnahme der NOVA-Plattform als zentrales Vertriebssystem im öV Schweiz werden die Mitarbeitenden verschiedener Abteilungen innerhalb der Transportunternehmen mit Herausforderungen konfrontiert. Neu ist das Verkehrsnetz die Grundlage für die Preisberechnung. Anstatt wie in den Altsystemen ein eigenes System für die Tarifierung zu betreiben, ist das Tarifnetz auf NOVA auf den vorhandenen Fahrplandaten aufgebaut. Der Fahrplan ist also nicht mehr nur Kundeninformation, sondern auch Preisberechnungsgrundlage, weshalb zwischen dem Fahrplan- und Tarifmanagement mehr Abstimmung nötig ist.

Sechs Schulungen in zwei Sprachen

Dies hat Auswirkungen auf die Arbeit bei den Transportunternehmen. Denn sie müssen bei der Einlieferung dafür sorgen, dass die Fahrplandaten vollständig sind – inklusive beispielsweise Streckensperrungen oder saisonalen Angebotsänderungen. Sind keine Fahrplandaten hinterlegt oder ist der Fahrplan unvollständig, kann der Kunde kein Billett kaufen über die an NOVA angebundenen Kanäle.

Das Projekt ZPS und ch-direct erkannten, dass hier ein dringender Schulungsbedarf besteht und boten im Frühjahr 2018 sechs zweistündige Schulungen an. Die zwei in Französisch und vier in Deutsch durchgeführten Kurse waren alle sehr gut besucht, rund 150 Teilnehmende wurden von Andreas Gallmann (SBB) und Nadja Peter (ch-direct) mit den wichtigsten Informationen rund um die Preisberechnung in NOVA versorgt. Die praxisnahe Schulung richtete sich auch an kleinere Transportunternehmen, die nicht in den öV-Projekten mitwirken. Sie folgten dem Aufruf *rege*.

Bestmögliche Unterstützung für TU

«Die NOVA-Plattform ist eine Umstellung für die Transportunternehmen. Deshalb wollen wir den Nutzenden unsere Hilfe und unser Wissen anbieten. Die Übergangsphase wird für uns alle auch ein Lernprozess sein», erklärt Nadja Peter. Viele Teilnehmer seien froh gewesen über die Schulung und hätten die Möglichkeit genutzt, um viele Fragen zu stellen.

Generell ist ch-direct bestrebt, ihre Funktion als Wissensträgerin und -vermittlerin intensiv wahrzunehmen – nicht nur bei NOVA. «Es ist äusserst wichtig, dass wir vor allem über operative Themen regelmässig und detailliert informieren.» Peter erwägt, in Zukunft auch mit Video-Tutorials zu arbeiten und diese im Internet zur Verfügung zu stellen. Bedarf bestehe auf jeden Fall weiterhin – und in erster Linie gehe es darum, die Transportunternehmen bestmöglich zu unterstützen. Deshalb soll das bestehende Schulungsangebot von ch-direct (siehe Kasten) fortlaufend punktuell ergänzt und ausgebaut werden.

Das Schulungsangebot von ch-direct

Die Schulungen zum Tarifnetz auf NOVA waren eine von mehreren Schulungen, die ch-direct für öV-Mitarbeitende anbietet. Neben solchen «ad hoc»-Schulungen, die meist einmalig stattfinden, führt ch-direct wiederholt auch Einführungsschulungen durch, einerseits generell in den Direkten Verkehr, andererseits spezifisch in die Welt der Verteilschlüssel (Halbtax und GA). Anmelden für die Schulungen kann man sich auf der Homepage von ch-direct. Bei genügend Anmeldungen wird gemeinsam mit den Teilnehmenden ein passendes Datum ausgewählt. ch-direct freut sich auch über Anregungen aus der Branche zu Themen, bei denen ein Schulungsbedarf besteht.

Der GA-Verteilschlüssel wird aktueller und transparenter

Prognose der Einnahmen

Seit Januar 2017 bietet ch-direct Anfang jeden Jahres ein Prognose-Tool an, welches einem Transportunternehmen aufzeigt, welche Einnahmen aus den einzelnen Verteilschlüsseln für das laufende Jahr prognostiziert werden. Das Tool soll die TU in der Offterterstellung für das Bundesamt für Verkehr unterstützen.

Mit der im Mai gestarteten Erhebung für den GA-Verteilschlüssel 2018 werden erstmals seit 2005 grössere Veränderungen an der Methodik lanciert. Diese betreffen die Stichprobe und die Berechnung und wirken sich auf die Aktualität des Verteilschlüssels und das Offterverfahren aus. Ab dem kommenden Jahr treten die Neuerungen der «Methode 2019» vollständig in Kraft.

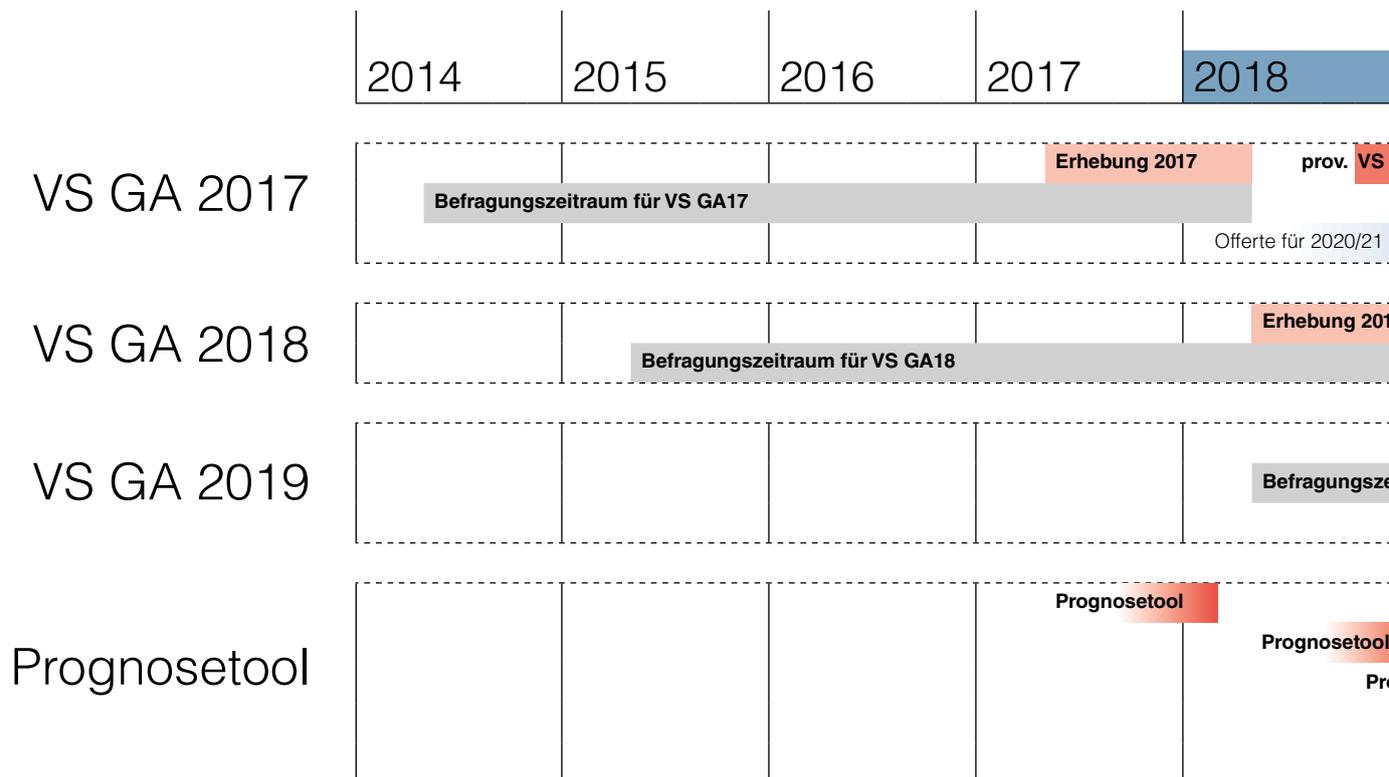
Seit 2005 wird der GA-Verteilschlüssel, der knapp 1,5 Mia. CHF an Einnahmen verteilt, nach der «Methode 05» berechnet. Nun hat sich die Branche auf Vorschlag von ch-direct entschieden, grössere Veränderungen an der Methodik vorzunehmen und in den kommenden zwei Jahren die «Methode 2019» einzuführen.

Die wichtigste Änderung betrifft die Aktualität des Verteilschlüssels. Bisher

basierte der Verteilschlüssel auf der Befragung von GA-Inhabern von vier Erhebungsjahren und somit auf einem Konsum, der zwischen 1,5 und 5,5 Jahre zurücklag. Dies um die Schwankungen über die einzelnen Jahre zu glätten. Jährlich wurden 26'000 Kunden angeschrieben, wobei rund 30 Prozent an der Umfrage teilnahmen. Problematisch dabei war: Bis der Konsum einer neuen Linie oder eines neuen Transportunternehmens vollständig im Verteilschlüssel abgebildet war, dauerte es sechs Jahre.

Erhebung liegt maximal nur noch 3,5 Jahre zurück

Diese Zeitspanne wird nun deutlich verkürzt. Ab der Erhebung 2018, die Anfang Mai startete, werden neu jährlich 52'000 GA-Inhaber angeschrieben. Mit dieser Verdoppelung erreicht man bereits nach zwei Erhebungsjahren dieselbe Menge an Befragten wie



bisher – und die ältesten Umfragewerte liegen nur noch 3,5 Jahre zurück. Der Verteilschlüssel wird aktueller.

Ein aktuellerer Verteilschlüssel führt dazu, dass sich Veränderungen im Angebot bei der Nachfrage schneller und deutlicher finanziell auswirken. Ein Transportunternehmen, das neue Strecken anbietet oder sich dazu entschliesst, dem GA-Geltungsbereich beizutreten, wird also schneller dafür entschädigt. Gleichzeitig führt die neue Methodik allerdings dazu, dass es zwischen den einzelnen Verteilschlüsseln grössere Schwankungen geben kann. Dies auch deshalb, weil in der Berechnung weitere Glättungsmassnahmen wegfallen, so beispielsweise der Tiefprozentausgleich. Dieser sorgte bisher dafür, dass kein Transportunternehmen vom einen auf das andere Jahr mehr als 30 Prozent sinken oder steigen konnte.

Konsum schlägt sich quasi eins zu eins nieder

Alle diese Massnahmen machen den GA-Verteilschlüssel aktueller und auch nachvollziehbarer und transparenter. Der erhobene Konsum schlägt sich mehr oder weniger eins zu eins auf den Verteilschlüssel nieder. Dadurch können auch Nachfrageschwankungen deutlicher zum Tragen kommen. Dabei unterstützt ch-direct die Transportunternehmen mit dem Prognosetool (siehe Kasten). Die Verdoppelung der Stichprobe wird die Kosten des Verteilschlüssels GA von 510'000 CHF auf ca. 860'000 CHF pro Jahr erhöhen. Das sind 0.064 Prozent (statt 0.038 Prozent) der Verteilsumme.

ch-direct treibt mehrere Weiterentwicklungen voran

Die «Methode 2019» ist ein weiterer Schritt in der stetigen Weiterentwicklung und Optimierung der Verteilschlüs-

sel, die ch-direct gemeinsam mit der Branche vorantreibt. Derzeit ist insbesondere bei den Erhebungsmethoden vieles im Wandel. Die Resultate der 2016 lancierten Telefonpiloterhebung, bei welcher die GA-Inhaber telefonisch anstatt per Post und online befragt wurden, werden demnächst veröffentlicht. Bei der derzeit laufenden Erhebung zum Verteilschlüssel Tageskarte wird erstmals eine Hotline zur Verfügung gestellt, wo Kunden anrufen können, um ihre Reisen bekanntzugeben. Bei der im Mai gestarteten GA-Erhebung werden zudem erstmals Kunden direkt per Mail angeschrieben und zur Teilnahme aufgerufen. Und evaluiert wird demnächst, ob für die Nutzungserhebungen mittelfristig das Smartphone und eine Tracking-App verwendet werden können.

2019	Start Offertperiode 2020	2021	Start Offertperiode 2022	2023	2024	Menge
definitiver VS						26'000 Angeschriebene 104'000 Angeschriebene
18	prov. VS	definitiver VS				52'000 Angeschriebene 130'000 Angeschriebene
Erhebung 2019	prov. VS	definitiver VS				52'000 Angeschriebene 104'000 Angeschriebene
Zeitraum für VS GA19	Offerte für 2022/23 erstellt					
Prognosetool	Prognosetool	Prognosetool				



Die wichtigsten Fakten zum neuen Datenschutzgesetz der EU

Am 25. Mai 2018 tritt die Datenschutzgrundverordnung der Europäischen Union, kurz EU-DSGVO, in Kraft. Davon werden auch Schweizer Unternehmen betroffen sein. ch-direct fasst deshalb die wichtigsten Fragen und Antworten zur Einführung für die Transportunternehmen zusammen.

Was ist die EU-DSGVO?

Bei der EU-DSGVO handelt es sich um das neue Datenschutzrecht der EU, welches ab 25. Mai 2018 in allen Mitgliedstaaten unmittelbar Anwendung findet. Der Geltungsbereich der EU-DSGVO kann sich jedoch auch auf Unternehmen ausserhalb der EU erstrecken, welche Personendaten bearbeiten. Die Verordnung soll dafür sorgen, dass EU-Bürgerinnen und -Bürger mehr Kontrolle über ihre Personendaten haben und dass die Unternehmen stärker zur Verantwortung gezogen werden. Ihre Meldepflichten werden ausgebaut und die Rolle der Datenschutzbehörden gestärkt.

Ist mein Unternehmen vom neuen Datenschutzrecht der EU betroffen?

Grundsätzlich ist der Anwendungsbereich der EU-DSGVO sehr weit gefasst. Es gibt drei wesentliche Konstellationen, welche zu einer Anwendbarkeit des Rechts auch auf Unternehmen in der Schweiz führen, die Personendaten bearbeiten:

1. Das Unternehmen verfügt über eine Niederlassung in der EU.
2. Das Unternehmen bietet gezielt Waren oder Dienstleistungen an Personen mit Wohnsitz in der EU an. Entscheidend ist dabei, ob sich das Angebot offensichtlich und beabsichtigt an Kunden mit Wohnsitz in der EU richtet.
3. Das Unternehmen führt gegenüber Personen in der EU «Verhaltensbeobachtungen» durch.

Was versteht das Recht unter «Verhaltensbeobachtung»?

Damit ist insbesondere das Web-Tracking gemeint. Wer also beispielsweise Google Analytics einsetzt, um das Verhalten seiner Webseitenbenutzer zu verfolgen und auszuwerten, stellt eine datenschutzrechtlich relevante «Verhaltensbeobachtung» an, sofern er dabei auch eine Ortung der IP-Adresse vornimmt. IP-Adressen gelten als personenbezogene Daten.

Die Käufer welcher öV-Produkte fallen grundsätzlich unter das EU-Datenschutzrecht?

Grundsätzlich gegeben ist die Anwendung bei Produkten, die explizit an ausländische Kunden aus der EU gerichtet sind, wie Swiss-Travel-Pässe, Interrail-Pässe oder touristische Angebote. Gegeben ist die Anwendung zudem bei der DV-Kundendatenbank, die auch EU-Bürger enthält.

Welche Änderungen im Umgang mit Kundendaten werden konkret eintreten?

Die Bearbeitung von Personendaten ist nur noch unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt. Dabei ist «Bearbeiten» als sehr umfassender Begriff zu verstehen. Als Bearbeitung gelten insbesondere Erheben, Erfassen, Organisieren, Ordnen, Speichern, Verändern, (Aus-)Lesen, Abfragen, Verwenden, Übermitteln, Löschen, Vernichten etc. Zudem beinhaltet die Verordnung manuelle oder automatische Vorgänge jeglicher Art.

Welche Voraussetzungen muss mein Unternehmen erfüllen, um Personendaten rechtmässig bearbeiten zu können?

Für die rechtmässige Bearbeitung von Personendaten müssen bestimmte Bedingungen («Erlaubnistatbestände») gegeben sein. Dazu gehören im Wesentlichen:

- Die betroffene Person gibt ihre Einwilligung für die Bearbeitung ihrer Daten. An diese Einwilligung werden hohe Anforderungen gestellt. Die betroffene Person muss vorgängig genau informiert worden sein und freiwillig zustimmen (siehe nächste Frage zu «Pflichten»). Die Einwilligung muss ausserdem durch eine eindeutige, bestätigende Handlung, wie das Anklicken eines Kästchens auf einer Website, zum Ausdruck gebracht werden.
- Die Datenbearbeitung ist für die Erfüllung eines Vertrages mit der betroffenen Person notwendig, beispielsweise die Nutzung der Adresse für die Zusendung eines Abonnements.
- Die Datenbearbeitung ist zur Erfüllung einer rechtlichen Verpflichtung erforderlich.
- Die Datenbearbeitung ist zur Wahrung eines berechtigten Interesses erforderlich, welches das Interesse der betroffenen Person überwiegt. Dies kann zum Beispiel im Falle von Direktmarketing gegeben sein.

Welche weiterreichenden Pflichten habe ich zu beachten?

Die EU-DSGVO nimmt die Datenbearbeitenden stark in die Pflicht. Dies betrifft vor allem drei zentrale Bereiche:

- Bearbeitungsgrundsätze: Für die betroffenen Personen muss von Beginn weg klar sein, dass Daten bearbeitet werden und für welchen Zweck dies

geschieht (*Transparenz*). Es dürfen nur diejenigen Daten erhoben werden, die für die Bearbeitung notwendig sind (*Datenminimierung*) und sie dürfen auch nur für den festgelegten Zweck verwendet werden (*Zweckbindung*). Zudem dürfen die Daten nicht länger aufbewahrt werden, als sie für die Erreichung des Bearbeitungszwecks benötigt werden (*Speicherbegrenzung*).

- Informationspflicht: Bei der Erhebung von Personendaten sind umfangreiche Informationspflichten zu beachten. Diese sind in einer Datenschutzerklärung bereitzustellen, die unaufgefordert zur Verfügung stehen und leicht zugänglich sein muss. Sie hat ausserdem grundsätzlich schriftlich zu erfolgen.
- Verhaltenspflichten: Diese Pflichten beinhalten eine Reihe von Massnahmen zur Transparenz, darunter die Führung eines Verzeichnisses aller relevanten Datenbearbeitungen, eine Nachweispflicht, dass die Vorgaben der Verordnung eingehalten werden, eine Meldepflicht bei Verstössen und eine «Privacy by Default», eine Grundhaltung, wonach zum Beispiel Voreinstellungen in Tools oder Apps grundsätzlich zugunsten des Kunden auszufallen haben. Details zu diesen Sorgfaltspflichten sind unter ch-direct.org/datenschutz ersichtlich.

Auf welche Kunden und Kundendaten müssen die Bestimmungen angewendet werden?

Grundsätzlich müssen die Bestimmungen der EU-DSGVO nur auf Kunden mit Wohnsitz in der EU angewendet werden. In der Praxis wird sich eine Trennung der Kundengruppen und deren unterschiedliche Behandlung aber wahrscheinlich als schwierig erweisen. Zudem ist zu erwarten, dass es im Schweizer Datenschutzrecht ebenfalls Verschärfungen geben wird und sich das Schweizer Recht dem EU-Recht annähert.

Ausgenommen von der EU-DSGVO sind bereits anonymisierte Daten, sprich beispielsweise Frequenzerhebungen oder Fahrgastzählungen, bei welchen nur Strecken und Abonnementstypen erfasst werden.

Welche Rechte haben die betroffenen Kunden?

Die EU-DSGVO gewährt den Kunden weitreichende Rechte. Diese beinhalten insbesondere:

- die einfach zugängliche, verständliche und umfangreiche Information über die Datenbearbeitung durch den Bearbeiter (z.B. in einer Datenschutzerklärung),
- die Korrektur unrichtiger Daten,
- die Löschung bestimmter Daten,
- die Herausgabe der Daten der anfragenden Person in einem strukturierten, gängigen Format.

Welche Massnahmen muss mein Unternehmen innerhalb des DV zwingend umsetzen?

Die Unternehmen sollten möglichst bald handeln, da ab dem 25. Mai 2018 Sanktionen drohen. Jedes Unternehmen sollte sich überlegen, ob und in welchen Fällen es – abgesehen von den DV-Personendaten – von der neuen Verordnung betroffen ist. Für diese Einschätzung ist gegebenenfalls die Hilfe einer juristischen Fachperson unumgänglich.

Was muss im Umgang mit den DV-Kundendaten beachtet werden?

Handlungsbedarf besteht insbesondere in der Nutzung der DV-Kundendaten für Marketingzwecke. Diesbezüglich haben KMP und KVP beschlossen, dass bei Neukunden ab dem 25.5.18 das «Soft Opt-In»-Verfahren angewendet wird. Bestehende Kunden werden wie bisher behandelt. Beim «Soft Opt-In» werden Kunden transparent auf den zukünftigen Erhalt von Angeboten und Informationen sowie die Abmeldemöglichkeiten hingewiesen. Es ist allerdings keine explizite Zustimmung der Kunden nötig. Das «Soft Opt-In» darf nur im Kaufprozess eingeholt werden. Dieses entsprechende «Marketing Permission» Attribut ist in NOVA implementiert (Attribut «Werbung»). Die erweiterte Datennutzung ist auch mit dem neuen Verfahren weiterhin möglich.

Betreffend Umsetzung der Auskunfts- und Löschanfragen für DV-Daten ist die SBB federführend und stellt zusammen mit Transportunternehmen und Verbänden eine gesetzeskonforme Ausgestaltung sicher.

Welche Auswirkungen haben diese Massnahmen für mein Unternehmen?

Transportunternehmen, welche DV-Produkte (Abos und Einzelbillette) vertreiben, müssen das «Marketing Permission» Attribut aus NOVA in allen Verkaufskanälen implementieren, über welche DV-Sortimente verkauft werden.

Für die Wahrung der Kundenrechte sollten alle Transportunternehmen eine Person als Datenschutzbeauftragte definieren. Diese leitet Auskunfts- oder Löschanfragen von DV-Kunden an die SBB (datenschutz@sbb.ch) weiter, falls Kundendaten in NOVA betroffen sind. Gleichzeitig sollen Löschanfragen DSGVO-konform auch in den TU-eigenen Systemen umgesetzt werden.

Hinweis: Jedes Transportunternehmen kann zusätzlich eine eigene «Marketing Permission» einholen. Die Methode (Opt-In oder Soft Opt-In) kann dabei selber gewählt werden. Es muss jedoch zwingend ein eigenes Attribut genutzt werden.

Welche Sanktionen habe ich bei einer Verletzung der EU-DSGVO zu befürchten?

Bei Verstössen gegen die EU-DSGVO drohen hohe Bussen (bis zu 4 Prozent des weltweiten Jahresumsatzes oder 20 Mio. Euro). Ob und inwieweit die Aufsichtsbehörden diesen Bussenrahmen ausschöpfen werden, ist zurzeit noch nicht abschätzbar.

Wo finde ich weiterführende Informationen?

Unter ch-direct.org/datenschutz sind mehrere Merkblätter aufgeschaltet. Die Seite wird zudem laufend mit neuen Informationen ergänzt.

ch-direct

Direkter Verkehr Schweiz
Service direct suisse
Servizio diretto svizzero
Servetsch direct Svizra



Dählhölzliweg 12
CH-3000 Bern 6
Tel. +41 31 359 22 40
Fax +41 31 359 23 10
info@ch-direct.org
www.ch-direct.org

